

# voice

**NEWSLETTER  
01.2017**

**Editoriale**

La procedura per diventare Presidente di FEGIME è molto semplice: presti servizio nel Consiglio di Amministrazione per tre anni e durante il terzo ed ultimo anno sei Presidente. Dopo di che è il turno di qualcun altro. Il cambiamento costante garantisce idee nuove.

Tuttavia, sono molto contento e onorato di essere il Presidente per un anno, come se avessi vinto un'elezione. Le ragioni dei miei sentimenti potrebbero essere riscontrate durante l'eccezionale Congresso di Varsavia (un enorme "Grazie" a FEGIME Polska per il fantastico evento). Per essere più corretto, voglio citare i nuovi ospiti. Non solo erano presenti per la prima volta i nostri amici argentini, ma anche altri nuovi partecipanti da paesi interessati a far parte del nostro gruppo. Non voglio rivelare ancora nulla, ma continueremo a crescere. Ora, in qualità di Presidente di FEGIME, insieme ai miei colleghi Ricardo Gomez e Willem Schuurman, sarò in grado di aiutare il nostro gruppo in questo processo. Questo è un privilegio.

David Garratt ha giustamente sottolineato una delle ragioni del nostro successo: non siamo un gruppo d'acquisto, ma lavoriamo insieme in maniera operativa oltre i confini nazionali.

Possiamo dire con motivazione che l'industria elettrica internazionale prende atto dei nostri progetti. Chiunque segua gli sviluppi politici o quelli del nostro settore saprà che non è un piccolo risultato. FEGIME è prezioso e unico.

Infine, vorrei esprimere il mio più profondo grazie a John Powell. Considerando tutta la sua conoscenza e personalità, sarà un "compito" molto duro succedergli. È mio desiderio più sincero che continui a sostenerci con la sua saggezza e il suo umorismo britannico. E adesso mettiamoci al lavoro. C'è molto da fare e vi auguro ogni successo!

Nikos Kafkas

**FEGIME**

Il Congresso FEGIME di maggio a Varsavia ha fornito un perfetto esempio di cooperazione internazionale tra gli indipendenti, e ha mostrato il potere di condivisione.



## Condividere il successo tra le nazioni

"Le nazioni non hanno amici, solo interessi", affermava Charles de Gaulle. "I forti hanno più potere quando fanno da soli" era un altro suo motto. "Condividere il successo tra le nazioni" è invece la ricetta per il successo di FEGIME, ed anche lo slogan del suo Congresso di Varsavia.

Questo è stato il secondo Congresso del gruppo nell'Europa orientale. E come al solito FEGIME ha potuto godere di un sempre maggiore interesse nel suo lavoro di gruppo. L'amministratore delegato, David Garratt, ha accolto più di 300 ospiti dei settori vendita, industria e commercio di aziende del settore elettrico provenienti da 27 paesi. La prova più chiara dell'attrattiva di FEGIME è stata fornita dai nuovi partner di REDELEC Argentina. ...

&gt;&gt;

**Contenuti**

<b>Condividere il successo attraverso le nazioni</b> – Una relazione sul Congresso di Varsavia	1
<b>Idee nuove per il futuro</b> – FEGIME Future incontra i nostri nuovi partner all'HellermannTyton e alcuni vecchi amici all'OBO	4
<b>Successi formativi</b> – Gli sforzi di FEGIME United Kingdom per coinvolgere più membri nella formazione, specialmente nel settore illuminazione, stanno avendo risultati	5
<b>Nikos Kafkas vince un Premio</b> – il Presidente di V. Kafkas S.A. e di FEGIME ha ricevuto il »KOUROS 2016 per lo Sviluppo e l'Innovazione«	5
<b>Michelangelo e LED</b> – LEDVANCE ha invitato i membri di FEGIME Deutschland e i loro clienti a un viaggio davvero speciale a Roma	6
<b>Molte opportunità, molto ancora da fare</b> – un workshop molto interessante con Siemens sul tema della digitalizzazione	7
<b>Personalizzazione efficiente</b> – come Weidmüller usa il software standard eCl@ss	9

**Nuovi prodotti da Aurora, Eaton, Haupa, HellermannTyton, LEDVANCE, OBO, Philips, Phoenix Contact e Schneider Electric** 10 – 14

**FEGIME: Ultime notizie & Date degli incontri** 15



L'amministratore delegato di FEGIME, David Garratt, ha ospitato un Congresso a Varsavia con più di 300 ospiti del settore elettrico provenienti da 27 paesi.



La delegazione proveniente dall'Argentina ha partecipato a un Congresso per la prima volta ed ha apprezzato lo scambio con i loro nuovi amici europei.



Il programma del Congresso è stato vario. I temi sono andati dalla transizione da una generazione all'altra negli affari di famiglia alle politiche energetiche dell'EU.

>> ... La delegazione ha viaggiato più di dodici mila chilometri per assistere al loro primo Congresso. Perfino l'Atlantico non è un ostacolo; è già iniziato uno scambio intenso di vedute. "Mantenere la conoscenza erode potere", dice David Garratt. "La condivisione è il carburante per il vostro motore in crescita".

E in questo modo stanno crescendo le aziende membri di FEGIME. Ma l'Europa non è nel mezzo di una crisi? Il Congresso ha dipinto un quadro diverso. Sono venuti fuori fattori esterni come lo sviluppo economico e tecnico; la cooperazione interna ha incrementato il successo del gruppo. La Brexit? Per i nostri colleghi di FEGIME United Kingdom non è un problema. Se vuoi un commento più incisivo, ti invitiamo a chiederglielo.

Un fattore esterno è lo sviluppo economico: l'Europa sta crescendo. Questo è stato uno dei messaggi di FEGIME Polska all'inizio del Congresso. "Con un tasso di crescita di circa il 4%, la Polonia avrà ancora una volta una delle economie più dinamiche dell'UE nel 2017", dice Marta Kulza, amministratore delegato e presidente del Consiglio di FEGIME Polska.

Anche tutti gli altri paesi stanno inviando segnali positivi. FEGIME España è un esempio speciale: sono usciti dalla crisi come leader del mercato. Jorge Ruiz-Olivares e Ricardo Gomez hanno mostrato come l'Ufficio Centrale di Madrid si stia adattando a questo ruolo importante e stia diventando un centro di servizi per i suoi membri. E la Grecia? Anche FEGIME Hellas è un leader del mercato e sta crescendo secondo i piani. Le presentazioni dei nostri colleghi greci mostrano sempre dove hanno le loro origini il pensiero meticoloso e le parole come "strategia" in Europa.

Lo sviluppo tecnico è anche il carburante del motore di crescita. Efficienza energetica, che genera elettricità "verde", e digitalizzazione sono le parole d'ordine. La Norvegese Hege Amundsen Elvestad ha presentato uno scenario ideale: il paese ha un surplus di energia idroelettrica, finanze pubbliche molto solide e la volontà di trasformare l'80% di tutti i trasporti in veicoli elettrici entro i prossimi otto anni. I nostri colleghi

norvegesi sono leader del mercato eMobility ed Hege Amundsen non ha lasciato alcun dubbio che continuerà ad essere così.

La digitalizzazione è stato un argomento importante. La digitalizzazione e la cosiddetta "dirompenza" tendono ad andare di pari passo. Il portavoce ospite Stefan Hyttfors ha fatto una divertente presentazione sulla velocità con cui il



Tempo fantastico, temi interessanti e organizzazione perfetta. Il merito è dei padroni di casa polacchi: Marian Nowak, Presidente del Consiglio di Sorveglianza di FEGIME Polska, e Marta Kulza, Presidente del Consiglio di FEGIME Polska.

mondo della tecnologia sta cambiando al giorno d'oggi. Ma cosa cambierà e quanto velocemente potrà avvenire?

I modelli di business nella vendita di materiale elettrico non cambieranno poi in maniera così dirompente, è stato il messaggio plausibile da parte di Arnold Rauf, amministratore delegato di FEGIME Deutschland. FEGIME ovviamente sta continuando ad estendere il proprio imponente Database Articoli per la vendita di materiale elettrico in tutte le nazioni europee. Questo database è già oggi la base dei negozi on line in molti paesi FEGIME, e permette anche la produzione automatica di cataloghi web2print personalizzati e molto altro. Il numero di ordini ricevuti "digitalmente" continuerà certamente a

crescere rapidamente ogni anno "tuttavia oggi molti clienti comprano ancora, non tramite negozio on line, ma usando il telefono, email e perfino tramite fax", ha detto Arnold Rauf.

Un'altra ragione per cui le cose non cambieranno troppo rapidamente è il rapporto tra grossisti di materiale elettrico e i loro clienti. Non si tratta solo di vendere, ma anche di "condividere" problemi, così come successi. Questo è stato illustrato da un video in cui quattro clienti FEGIME, tutti provenienti da diversi Paesi, hanno spiegato esattamente quello che hanno personalmente ottenuto dalla relazione con il grossista FEGIME.

Il servizio personalizzato offerto da un'azienda familiare moderna tuttavia non garantisce necessariamente la sua continuità. La transizione da una generazione all'altra rimane una sfida. Questo è stato il segnale di FEGIME Future. Nell'ultimo FEGIME Advanced Management Program (FAMP), FEGIME Future aveva incontrato il dottor Hari Mann. Con un gioco di ruolo divertente, quattro dei nostri grossisti di nuova generazione hanno eseguito una simulazione di conflitto familiare. Hari Mann ha poi presentato una soluzione: il Protocollo familiare, un insieme di regole e linee guida che una famiglia dovrebbe concordare insieme e applicare prima possibile. Ulteriori informazioni sono disponibili presso FEGIME Future o presso l'Ufficio Centrale FEGIME.

Sì, FEGIME condivide il successo e anche le conoscenze tecniche, con una sola eccezione: David Garratt non era disposto a condividere i nomi dei nuovi paesi che attualmente partecipano ai negoziati di adesione con FEGIME. Ma li scopriremo presto. E sicuramente i nuovi colleghi si uniranno al prossimo Congresso che si terrà in Francia nel 2019.



Il Congresso di Varsavia ha confermato ancora una volta quanto questo gruppo sia una vera famiglia dinamica e che non andrà mai fuori moda. Tutti gli argomenti sul futuro sono stati trattati ed esaminati criticamente. È un piacere fare affari con FEGIME, e un piacere ancora più grande scambiare idee con i membri.

**Andreas Bettermann, AD di OBO Bettermann**

Una visione emozionante delle principali sfide del nostro settore - presentata in modo professionale con il "tocco FEGIME" di umorismo e preoccupazione condivisa.

**Jean-François Fredon, Supporto alle imprese Legrand**

Il Congresso ci ha fornito ancora un'ottima opportunità per discutere le tendenze del settore e le sfide con i membri di FEGIME e, soprattutto, per ascoltare le loro esigenze. Le presentazioni intorno al tema chiave "Condividere il successo tra le nazioni" hanno dimostrato grandi sviluppi nel settore dell'ingrosso di materiale elettrico. Gli interlocutori hanno sottolineato con successo i principali punti di forza di FEGIME: la capacità di far lavorare insieme i membri a vantaggio dei mercati locali, l'impegno verso l'avanzamento digitale e il continuo supporto per la prossima generazione di imprenditori attraverso piattaforme come la FEGIME Academy del gruppo FEGIME Future.

**Vincent Hurel, responsabile globale del canale di distribuzione EP di ABB**

Congratulazioni ancora una volta per un evento di grande successo. I Congressi di LEDVANCE FEGIME si svolgono in una atmosfera grande stima e offrono un mix perfetto per il networking internazionale grazie all'intuito di argomenti

attuali e un chiaro focus sull'attività familiare. Come partner degli impianti FEGIME non vediamo l'ora di creare un futuro di successo insieme.

**Bernd Kobusch, Responsabile globale del portafoglio clienti di LEDVANCE**



È fantastico vedere che FEGIME continua a condividere, sviluppare e guardare al futuro in un mondo sempre più digitale. Siamo orgogliosi di essere parte di questa famiglia e siamo entusiasti di crescere insieme fornendo un servizio e un supporto apprezzati dai nostri clienti.

**Jeff Krakowiak, Vendite Eaton di SVP, Servizi e Mercati Emergenti, Europa, Medio Oriente e Africa**

Lo slogan del Congresso "Condividere il successo tra le nazioni" è una testimonianza impressionante su come attraverso i servizi centrali e l'utilizzo

delle Best Practice sia possibile generare un valore aggiunto significativo per i membri FEGIME, i clienti e i fornitori. La digitalizzazione è stato anche un argomento importante ed è stato discusso intensamente. "Vuoi conoscere il futuro? Crealo!", come ha detto umoristicamente l'ospite Stefan Hyttfors. Un evento di grande successo.

**Adalbert Neumann, Presidente del Consiglio di Amministrazione di Busch-Jaeger**

Il Congresso FEGIME è il momento perfetto per incontrarsi con gli amici e modellare insieme il futuro. Mi sento sempre molto onorato ed entusiasta di far parte della famiglia FEGIME. Quest'anno è stato fantastico perché ognuno di noi poteva vedere una famiglia in crescita con i nuovi amici dell'Argentina. Rimaniamo in contatto e investiamo ulteriormente in questo tipo importante di piattaforma di networking. Grazie, FEGIME!

**Frank Suntinger, Senior Global Account Manager, Philips Lighting**

Il Congresso di FEGIME a Varsavia è stato per me, proprio come lo era stato quello ad Atene, un'esperienza gratificante per due aspetti: da una parte nelle presentazioni e in molte discussioni ho potuto ottenere un'impressione veramente eccellente delle prestazioni operative di FEGIME e dei suoi membri, e, dall'altra, mi sono davvero entusiasmato per FEGIME Future e per lo spirito, soprattutto riguardo l'argomento della digitalizzazione. Oltre agli aspetti commerciali, sia la posizione che il programma sociale sono stati ancora una volta eccellenti. Un totale successo!

**Jörn F. Sens, Senior Account Management dei distributori VP Siemens**





La FEGIME Think Tank condivide le idee con buoni partner: a sinistra con OBO, a destra con HellermannTyton.

## FEGIME Future

A inizio anno, FEGIME Future ha incontrato i nuovi partner all'HellermannTyton e i loro vecchi amici all'OBO.

# Idee nuove per il Futuro

Quattro anni fa il team di OBO Bettermann è arrivato al Congresso di Budapest in macchina con targhe ungheresi. La ragione era che a Bugyi, vicino Budapest, OBO ha una struttura dove oggi producono più prodotti che in Germania.

Ecco dove questa giovane FEGIME Future si è incontrata con Andreas Bettermann in qualità di KAM FEGIME (Key Account Manager) Europeo, e con Frank Dahl attuale Global Account Manager e membro della famiglia Bettermann. Il rapporto con OBO è così stretto che è possibile parlare di relazioni personali. A Bugyi l'argomento era il Family Business che è qualcosa che OBO conosce molto bene (Andreas Bettermann è l'AD di quarta generazione di questa società di successo a livello internazionale).

Con FEGIME Future Andreas Bettermann e Frank Dahl erano disposti a discutere in maniera approfondita di un argomento che il gruppo aveva iniziato a esaminare nell'ultimo FAMP: il Protocollo della Famiglia, un tipo di "costituzione di famiglia" che è consigliabile per ogni azienda di famiglia per avere un ordine, ad esempio, per facilitare il passaggio da una generazione alla successiva.

Ma cosa dovrebbe contenere? Speranze, strategia, divisione dei compiti? FEGIME Future ha esaminato con OBO tutti i possibili problemi che possono sorgere nelle famiglie e per le quali si devono trovare soluzioni. L'ampia esperienza di Andreas Bettermann e Frank Dahl ha garantito un livello di dibattito molto alto. E come utile sottoprodotto, FEGIME Future è stata in grado

di far buon uso delle intuizioni che aveva avuto nel Congresso sul Protocollo della famiglia a Varsavia.

### Una visita ai nuovi partner

HellermannTyton è stato uno dei fornitori europei preferenziali dall'inizio del 2016. L'azienda opera in 37 paesi e offre ai propri clienti più di 75.000 prodotti diversi. Uno dei motivi per cui FEGIME Future ha visitato il nuovo partner di Tornesch vicino Amburgo, è stato quello di conoscere almeno una parte di questa vasta gamma.

Un team completo di Product Manager è stato quindi a disposizione per aiutare il gruppo dei FEGIME Future a esplorare la gamma impressionante, e rispondere a qualsiasi domanda. Ma non era solo teoria. Dopo delle brevi presentazioni, l'incontro è passato ad una parte molto pratica, una sessione "sul campo".



I dirigenti della nuova generazione di FEGIME sono riusciti a gestire i prodotti HellermannTyton e, ad esempio, a testare la loro capacità di fissare i cavi di collegamento con una sola mano. Siccome Tornesch è anche un impianto di produzione, è stato anche possibile fare un giro molto informativo attraverso le sale della fabbrica. Se non hai potuto partecipare e fare domande, basta metterti in contatto con HellermannTyton (è facile in quanto il fornitore è rappresentato da uffici di vendita e centri di distribuzione nella maggior parte dei paesi FEGIME).

Nella parte interna dell'incontro a Tornesch, FEGIME Future ha continuato a lavorare sui propri progetti attuali, soprattutto sulla loro partecipazione al Congresso FEGIME e al FEGIME Advanced Management Programme (FAMP). Una squadra di una potenziale Business School di Berlino ha presentato la propria proposta per la settimana FAMP di ottobre. Era già stato deciso che l'attenzione nel 2017 sarebbe stata incentrata su argomenti digitali come strategia, marketing e comunicazione.

Ed è stato con un workshop sul commercio elettronico, molto adatto ad esaminare le opportunità in questo settore in continua espansione, che HellermannTyton ha terminato l'incontro. I master data e il marketing digitale sono le specialità del fornitore e il workshop ha fornito molte idee eccellenti, e soprattutto semplici consigli pratici per i partecipanti da riprendere e provare a casa.

[www.fegime.com](http://www.fegime.com)

FEGIME United Kingdom

Gli sforzi di FEGIME United Kingdom per coinvolgere più membri nella formazione, specialmente nel settore illuminazione, stanno avendo risultati.



I distributori di materiale elettrico Bob Sayer, Wilson



Le forniture elettriche Ruth Tornell, Templegate

# Successi nella formazione

“Non è possibile avere una conversazione intelligente con un sito web”, ha detto Alan Reynolds, AD di FEGIME United Kingdom. Alan incoraggia i suoi membri ad aggiungere valore al loro servizio clienti attraverso la formazione. Il suo consiglio: "Allenate il vostro personale ad avere conversazioni significative con i clienti. Relazioni positive e professionali possono fare la differenza per il vostro business".

Ecco perché Alan è stato coinvolto nell'Associazione Distributori Elettrici (EDA in inglese) ed è diventato Ambasciatore dell'Educazione e della Formazione. Con la

sua vasta conoscenza del settore illuminazione, ha scelto ovviamente di presiedere il comitato di illuminazione di recente costituzione dell'Associazione per sviluppare una formazione per il futuro.

I suoi sforzi per coinvolgere più membri FEGIME stanno avendo risultati. La prova potrebbe aversi a marzo alla cena dell'EDA Annual Awards di Londra, dove ci saranno anche i due vincitori che fanno parte di FEGIME UK. Ruth Thornell, membro del Templegate di FEGIME UK, ha ricevuto un premio come manager. Ruth è stata identificata per i suoi straordinari sforzi nell'incoraggiare il

personale a partecipare all'apprendimento e allo sviluppo. Bob Sayer (di Wilson), che ha passato due ben moduli di formazione distinguendosi particolarmente è stato premiato con l' EDA Learner's. Bob è stato recentemente trasferito alla vendita all'ingrosso di materiale elettrico e ha utilizzato gli EDA Specialist Product Knowledge Modules per farsi aiutare nel suo nuovo settore.

Tutti coloro che sono interessati a ricevere maggiori informazioni sulle attività di formazione in Gran Bretagna dovrebbero contattare Alan presso la sede di Lutterworth.

[www.fegime.co.uk](http://www.fegime.co.uk)

FEGIME Hellas

# Nikos Kafkas vince un premio

Il 30 novembre scorso Nikos Kafkas, il presidente di V. Kafkas S.A. e quest'anno anche di FEGIME, è stato presentato con il «KOUROS 2016 per lo sviluppo e l'innovazione» da parte del Club di Imprenditorialità in Grecia.

Il Club, fondato nel 1995, sostiene i valori dell'innovazione, dell'apertura e della responsabilità e onora gli imprenditori che guidano le loro organizzazioni basandosi su rigorosi principi finanziari e sulle straordinarie prospettive di crescita. L'evento ad Atene è stato assistito da rappresentanti delle principali istituzioni e da centinaia di dirigenti aziendali di rilievo.

KAFKAS è il leader del mercato greco nel settore dei grossisti di materiale elettrico. Con una forza lavoro di 800 persone, 55 negozi e un eccellente team di vendita B2B, l'azienda è considerata il punto di riferimento per l'intera comunità imprenditoriale in Grecia. Non solo la sfida alla crisi di ricostruzione del paese è stata vinta, ma anche le opportunità strategiche sono state sfruttate. Il segreto del successo della società risiede nella filosofia che ha adottato e implementato nel corso degli anni: il miglioramento



Il vincitore del KOUROS 2016: Nikos Kafkas durante il suo discorso di ringraziamento.

continuamente l'impegno nei confronti delle persone, tanto lo staff quanto i clienti.

"Siamo tutti onorati di ricevere questo premio", ha dichiarato Nikos Kafkas nel suo discorso di ringraziamento. "Tali distinzioni dimostrano

chiaramente il nostro impegno a investire nella nostra gente e nell'innovazione. Ci dedichiamo a sostenere i nostri valori, offrendo prodotti e servizi di alta qualità ai nostri clienti, che sono sempre stati al centro del nostro modello di business".

[www.fegime.gr](http://www.fegime.gr)



A sinistra: il famoso affresco di Michelangelo in una nuova luce. A destra: le statue dei santi sul colonnato di San Pietro. Copyright: Governatorato dello Stato di Città del Vaticano, Direzione dei Musei – a destra: A. Peters

FEGIME Deutschland

LEDVANCE ha invitato i membri di FEGIME Deutschland e i loro clienti a un viaggio davvero speciale a Roma.

# Michelangelo e LED

C'è una costante concorrenza tra i fornitori per installare nuovi sistemi di illuminazione in edifici rappresentativi. Gli stadi di calcio sono esemplari perché ci sono competizioni regolari che possono dimostrare ancora una volta la competenza in questo campo.

Ma questo non è l'unico modo. Negli ultimi anni, possiamo affermarlo senza esagerare, il nostro partner Osram è diventato il fornitore ufficiale dell'illuminazione in Vaticano. E a marzo, grazie alla nuova società LEDVANCE, 17 membri di FEGIME Deutschland, insieme ai loro clienti, hanno potuto sperimentare i vantaggi della moderna tecnologia di illuminazione in una delle stanze più sorprendenti del mondo, la Cappella Sistina, che quasi raggiunge un pubblico di massa simile al calcio perché ogni anno circa sei milioni di persone visitano la cappella.

"Non vogliamo prenderci il credito agli altri", ha detto Bernd Kobusch sotto voce. Quello che il nostro Key Account Manager vuole dire a LEDVANCE è che la soluzione LED nella Cappella Sistina non è da parte della sua "nuova" azienda, ma di Osram.

Di certo è giusto, e la sua modestia gli rende merito, ma in questo caso non importa: grazie al generoso invito, circa 230 persone sono riuscite a godere dell'effetto dei famosi affreschi di Michelangelo in una nuova luce. Dal mese di ottobre 2014 i LED hanno illuminato le opere di Michelangelo sul soffitto e sul muro dietro l'altare, così come quelle di altri maestri sulle pareti laterali della cappella.



I partecipanti si sono davvero dovuti guadagnare la loro cena presso l'imponente Palazzo Brancaccio: faceva parte del programma un tour delle innumerevoli attrazioni della Città Eterna.



Gli esperti hanno notato due cose: prima di tutto il LED fornisce un'illuminazione sicura per le opere d'arte delicate, perché il suo spettro contiene solo livelli molto bassi di luce ultravioletta e infrarossa. In secondo luogo, è possibile avere una soluzione molto plausibile che non si può vedere, perché le sorgenti luminose rimangono invisibili nella cappella Sistina.

Non era inclusa nel programma la visita alla basilica e a piazza San Pietro. Nell'autunno del 2016 anche piazza San Pietro è stata dotata di LED da Osram. Un totale di 132 proiettori a LED controllati tramite DALI sono stati installati sui colonnati appena sotto le statue dei santi.

Il colore dell'edificio è stato scelto per rendere questa soluzione la più inconsapevole possibile.

Visite informative guidate sulle attrattive di Roma e un programma sociale ben scelto hanno assicurato ulteriormente il successo del viaggio come evento di fidelizzazione dei clienti. Inoltre, i clienti dei soci tedeschi hanno potuto approfondire l'entità ed il livello di collaborazione tra FEGIME e i fornitori partner.

## Digitalizzazione

Ad aprile Siemens ha incontrato i colleghi di FEGIME provenienti da diversi paesi per discutere della digitalizzazione e dell'avanzamento di progetti comuni.



I padroni di casa Siemens con la delegazione di FEGIME al workshop informativo a Kassel.

## Molte opportunità, ancora molto da fare

La cooperazione con Siemens sul tema della digitalizzazione è molto vicina. Nell'aprile del 2016 FEGIME Future ha discusso del futuro digitale con Siemens, e nell'aprile del 2017 una delegazione di membri di FEGIME dalla Finlandia e dai paesi baltici, dalla Polonia e dalla Grecia, si è incontrata anche con il nostro fornitore partner. Una visita alla fiera di Hannover è stata combinata con un workshop a Kassel.

La digitalizzazione ha molte sfaccettature. Il tempo ridotto per immettere un prodotto sul mercato, combinato con una maggiore flessibilità, qualità e crescente efficienza, suona come il paradiso sulla terra. Ma come possiamo raggiungere questo obiettivo? Cosa significa per il processo di produzione e distribuzione? La digitalizzazione delle vendite sostituirà le imprese tradizionali di materiale elettrico all'ingrosso? Questi erano gli argomenti del workshop.

Un aspetto della digitalizzazione è la maggiore trasparenza sui prodotti, sui prezzi e sui livelli di servizio oltre i confini. I clienti finali multiregionali aspettano servizi simili e prezzi comparabili in tutti i loro luoghi. Questo non è solo un problema tecnico, ma dà anche alla gestione un sacco di grattacapi. Hajo Rapp, responsabile dell'organizzazione di Key Account Management di Siemens, ha spiegato come Siemens si sta occupando della sfida, di allineare un'azienda multinazionale con parecchi silos per interni a diventare un'organizzazione omogenea e orientata al cliente. Nella sua presentazione, Hajo Rapp ha fornito una breve panoramica del processo del Key Account Management di Siemens, dal combinare i livelli di competenza con le principali squadre multiculturali, al fine di ottenere la massima soddisfazione del cliente.

Guardando più da vicino le sfide della digitalizzazione, i partecipanti hanno trovato un terreno comune per dividere la visione in quattro differenti segmenti: prodotti digitali, processi digitali, servizi basati su prodotti digitali e processi e aspetti della comunicazione digitale.

### Prodotti digitali

I prodotti digitali devono essere identificati sia dalla loro capacità di comunicare con altri prodotti e sistemi, sia fornendo dati al cloud. Nel prossimo futuro ci saranno sempre più prodotti con funzionalità integrate di software

I processi digitali verranno sviluppati fornendo meno punti di contatto con i clienti che godono di esperienze di acquisto facile e veloce nel web.

e comunicazione che richiedono un know-how speciale. I prodotti interattivi o addirittura auto apprendenti, così come le funzionalità plug-n-play, inondano i mercati. I fornitori e i grossisti devono affrontare questa tendenza aggiornando costantemente la conoscenza dei propri dipendenti e dei clienti. La richiesta di più dati crea un'enorme opportunità di vendere più sensori e prodotti intelligenti. Le nuove funzionalità del software e le innovazioni costanti dei fornitori riducono il tempo di vita dei prodotti che offrono un volume aggiuntivo per i distributori. Ma ciò renderà i prezzi più instabili, a seconda della fase effettiva del ciclo di vita dei prodotti.

### Processi digitali

I processi digitali saranno sviluppati fornendo meno punti di contatto con i clienti che godranno di esperienze di acquisto facile e veloce nel web. I confini tradizionali svaniranno e la differenziazione tra B2B e B2C sarà più o meno impossibile. La sicurezza dei dati dovrebbe essere la più grande preoccupazione da parte di tutte le parti coinvolte. Soluzioni che garantiscono la riservatezza dei dati sensibili e allo stesso tempo forniscono i dati corretti a portata di mano sono la chiave per il successo. Oltre alla conoscenza delle caratteristiche tecniche dei prodotti e dei sistemi, c'è certamente una crescente necessità di conoscenze IT generali per tutte le parti coinvolte nel processo di produzione e distribuzione.

### Servizi digitali

Il mondo digitale offre l'opportunità di creare nuovi servizi. I servizi digitali potrebbero variare da guidare i clienti durante la selezione di prodotti per la vendita di dati, contratti di prestazioni o addirittura manutenzione intelligente. Le idee intelligenti che creano valore aggiunto per il cliente competono nel settore dei servizi.

Il messaggio importante è che il processo decisionale tradizionale per i clienti finali potrebbe essere cambiato per via dei nuovi modelli di business offerti dai fornitori di servizi e questo può avere un impatto dirompente sulla catena di fornitura esistente. Ci sono due opzioni per i grossisti elettrici: creare le proprie offerte di servizio per i clienti o allinearsi con fornitori di servizi esterni offrendo un pacchetto completo. L'unica cosa che non dovrebbe accadere è che il campo di servizio sia lasciato incustodito.



Alla Fiera di Hannover Siemens ha presentato il proprio portfolio di hardware e software progettati per consentire alle imprese di ogni dimensione di trarre profitto dalla digitalizzazione.

### Comunicazione Digitale

La comunicazione diventerà, inoltre, anche digitale, e non significa solo con strumenti come smartphone, tablet o prodotti indossabili. L'intero principio della comunicazione sta cambiando in comunicazione bidirezionale e in tempo reale, 24 ore al giorno, se necessario. Questo nuovo stile richiede l'adattamento delle regole di comunicazione, delle linee guida e anche dell'etica in tutta la società. Una chiara distinzione tra business e vita privata diventerà una sfida. Come selezionare le fonti giuste, filtrare il contenuto e dominare l'inondazione delle informazioni, deve essere parte degli obiettivi di istruzione per i dipendenti e la gestione. Per aiutare l'utente a selezionare le informazioni giuste nell'insieme di dati in rapida crescita, l'industria dovrà stabilire #tag comuni.

### Compiti del grossista di materiale elettrico

La buona notizia è che la digitalizzazione crea domanda per le infrastrutture (digitali). Tutti i dispositivi necessitano ancora di energia elettrica e la sua distribuzione nel prossimo futuro non sarà via wireless. I processi supportati a livello digitale consentono di ridurre i costi, mantenendo concorrenziali i modelli aziendali esistenti. Nuovi modelli di servizio aiuteranno anche a creare nuovi posti di lavoro. Gestire la trasformazione di una società elettrica all'ingrosso dalla situazione odierna al nuovo ambiente digitale è un compito impegnativo. Ma i membri di FEGIME sono ben preparati per questo attraverso la forte rete FEGIME, sia a livello locale che internazionale, un forte IT e un rapporto personale a lungo termine con i propri clienti.

Oltre a fornire formazione per tutte le cose digitali, sarà importante nel settore dei grossisti di materiale elettrico concentrarsi sul potenziamento e sull'incoraggiamento dei dipendenti coinvolti nella digitalizzazione dei mercati. I piani di business a lungo termine potrebbero non essere appropriati per gli ambienti in rapida evoluzione.

I tempi più brevi nel processo decisionale porteranno a un più alto rischio di fallimento. Sarà quindi fondamentale guardare attentamente gli sviluppi sui mercati e reagire immediatamente ai cambiamenti. Se il fallimento è inevitabile, avverrà velocemente e a buon mercato.

La comunicazione in tempo reale richiede un monitoraggio frequente di tutti i canali e richiede anche dipendenti che prendono richieste da parte dei clienti, forse non direttamente legate al proprio lavoro. Se vogliamo che i nostri

È importante capire che è sbagliato sostituire il rapporto personale con i processi digitali, anzi deve essere supportato saggiamente con strumenti digitali.

dipendenti postino online, in nome della loro azienda, abbiamo bisogno di una cultura aziendale che fornisca porti sicuri per coloro che accidentalmente sono virali con i loro post.

### Supporto da Siemens

Durante il workshop, Daniel Liebl ha mostrato uno strumento per monitorare chi visita i siti web dei distributori e come creare vantaggi a potenziali nuovi clienti derivanti dalle informazioni disponibili. Le indagini sostengono che circa il 60% del processo decisionale è fatto su Internet prima che il cliente inizi l'interazione personale con il fornitore o i suoi partner. I sistemi di monitoraggio tradizionali iniziano con un'elevata trasparenza nella fase di acquisto (ora la forza vendita è meglio attrezzata per anticipare la domanda dei clienti e comunicare soluzioni possibili in tempo).

Con il progetto "Marketing digitale" Siemens sta sforzando di sviluppare strumenti e contenuti giusti per servire i clienti al meglio nel mondo digitale. Tina-Maren Weith, leader del progetto, ha presentato i primi prodotti di questo progetto. Oggi Siemens può fornire dati ETIM 5.0 per oltre 50.000 prodotti. Ma c'è ancora molto da fare prima che i clienti possano sperimentare il viaggio senza interruzioni di continuità da brochure di marketing tramite selettori di prodotti o configuratori, per finire al carrello di spesa del negozio web dei distributori. Quindi, questi dati sono solo una parte dei risultati del progetto. FEGIME è uno dei partner di questo progetto e, grazie al prezioso input ricevuto, gli strumenti saranno personalizzati al meglio per soddisfare i requisiti.

La digitalizzazione cambierà tutto? Forse sì, nel lungo periodo, ma non cambierà tutto allo stesso tempo. Alcuni dipendenti potrebbero non essere in grado di competere in tutti i campi con i nativi digitali, ma ci saranno anche clienti che preferiranno il modo tradizionale di fare affari. È importante capire che è sbagliato sostituire il rapporto personale con i processi digitali, anzi deve essere sostenuto saggiamente dagli strumenti digitali.

Il workshop ha mostrato chiaramente l'enorme opportunità creata dalla digitalizzazione per clienti, grossisti e fornitori. Ma tutti i giocatori del processo di produzione e distribuzione devono adattare la loro attività all'era digitale. FEGIME e Siemens hanno trovato una solida base per crescere insieme. La creazione di dati intelligenti da grandi dati nel processo di vendita sarà una delle attività più importanti in futuro. L'unione delle forze all'interno del gruppo, arricchite da prodotti e servizi complementari, garantiranno il futuro dei grossisti FEGIME nel processo di produzione e distribuzione.



A sinistra: Gerald Lobermeier, responsabile della gestione delle informazioni sui prodotti a Weidmüller.



A destra: un vero prodotto: Matthias Redecker decide quali dati sono richiesti per una descrizione accurata.

Norme

Il software standard eCl@ss traduce prodotti complicati in dati comprensibili.

# Personalizzazione efficiente

Il futuro dell'industria è in rete e digitalizzato. Componenti e strumenti, macchine e prodotti sono dispositivi intelligenti in grado di comunicare tra di loro. Il processo di fabbricazione nello stabilimento intelligente dell'industria 4.0 è estremamente automatizzato. Questa è la teoria comunque. Ciò porta alla domanda: come dovrebbe, ad esempio, il cacciavite nell'azienda "A" sapere esattamente dove collegarsi a un morsetto fornito dalla società B?

Una risposta pratica a questa domanda è data da Weidmüller. L'azienda si basa su eCl@ss, uno standard intersettoriale "Made in Germany" già utilizzato da 3.500 aziende in tutto il mondo.

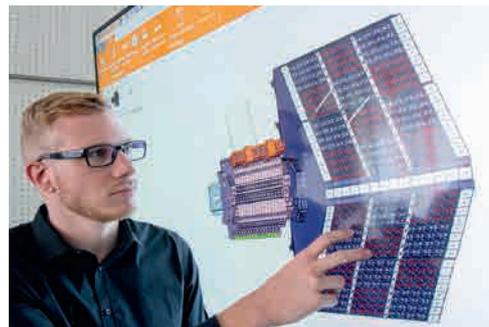
Circa 1.800 dei 4.500 dipendenti dell'azienda sono impiegati presso il loro quartier generale globale a Detmold, in Germania. La società produce principalmente tecnologie di connessione, come, ad esempio, armadi elettrici. La gamma di prodotti consiste in 50.000 prodotti diversi; ognuno di essi può essere descritto con più di 100 caratteristiche, scaturendo enormi quantità di dati.

"Per essere in grado di fornire informazioni standardizzate al cliente e di dominare questa diversità internamente, utilizziamo eCl@ss", ha dichiarato Gerald Lobermeier, responsabile delle informazioni sui prodotti e della gestione dei processi. "Proprio come l'inglese è la lingua del commercio, eCl@ss è la lingua dell'ingegneria, dal nostro punto di vista è il sistema più completo e adatto in tutto il mondo".

Per fornire una spiegazione molto semplificata, eCl@ss traduce tutti i dettagli importanti di un prodotto in dati standardizzati. Ciò può essere letto e compreso da qualsiasi altro utente, dallo sviluppo alla distribuzione, anche in un altro settore o in un altro continente.

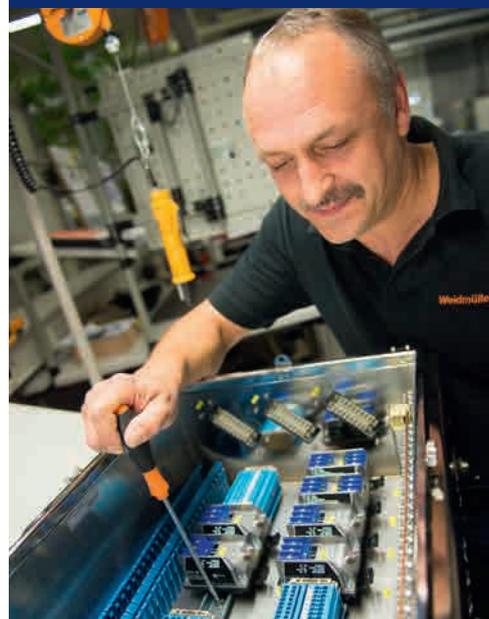
Weidmüller utilizza, tra le altre cose, il sistema per

fornire ai propri distributori cataloghi elettronici dei propri prodotti. "Cinque anni fa spesso era sufficiente un foglio di Excel", ha affermato Matthias Redecker, "ma le richieste dei clienti



Modello virtuale 3-D: da cassette virtuali standardizzate Thorsten Naust assembla le parti in pochi click.

Costruzione specifica per il cliente: Sergej Gubar sulla linea di produzione a Weidmüller.



per i dati di eCl@ss stanno aumentando, sia a livello nazionale che internazionale".

È il lavoro di Redecker fornire questi dati. Egli riempie, per così dire, cassette di materiale virtuale attraverso i quali i pianificatori elettrici in tutto il mondo possono accedere a tutta una serie di dati e strumenti software.

Per fare un esempio: utilizzando il "Configuratore Weidmüller", lo scienziato del computer Thorsten Naust può assemblare rapidamente alcuni componenti della gamma di segnali tecnologici in una cosiddetta distribuzione di manovra. Ma solo virtualmente. Con pochi clic del mouse, converte le parti registrate in eCl@ss. Dopo appena due minuti, Naust può ruotare il modello 3-D avanti e indietro sullo schermo. Come afferma: "Allo stesso modo, il nostro cliente può progettare la propria morsettiera personale per ordinare e inviare il prototipo al nostro reparto produttivo".

Quindi: più servizio per i clienti attraverso informazioni di facile utilizzo e connessioni più strette, tanto veloce, quanto buono. Ma questa trasparenza potrebbe ritorcersi contro? Teoricamente potresti sapere immediatamente tramite eCl@ss chi offre lo stesso componente e anche chi lo fa a un prezzo più basso? Secondo Lobermeier, questo non è un problema: "I clienti apprezzano il fatto che possono importare semplicemente questi dati nel proprio sistema e quindi premiare il servizio offerto da Weidmüller, è una situazione vincente".

www.weidmueller.com



## Prodotti

Alcuni esempi dall'ampia gamma di prodotti del nostro nuovo fornitore preferenziale europeo HellermannTyton.

# Connesso in maniera affidabile

Come già detto in questa occasione, FEGIME Future è già stata introdotta nell'ampia gamma di prodotti di HellermannTyton. Ovviamente sarebbe impossibile presentare qui oltre 75.000 articoli, quindi abbiamo scelto due esempi.

### Giunti in resina RELICON i-Line SF

Il successo di un giunto in resina dipende dalla qualità dell'installazione e dai materiali utilizzati. La miscelazione incompleta o la non corretta applicazione della resina alle giunture è il più grande fattore singolo dietro il guasto dei collegamenti dei cavi. Per assicurare un controllo completo della qualità della miscelazione e della versatilità della resina nelle guarnizioni di giunzione dei giunti, i set di giunti in resina RELICON i-Line di HellermannTyton (foto sopra) includono un sistema di riempimento sicuro (SF).

Questo include una sacca trasparente a due camere e un cambiamento di colore unico dal blu al verde. Gli installatori possono quindi vedere esattamente quanto sia stata miscelata la resina e l'indurente. Un anello nella tasca e l'ugello adattatore speciale rendono semplice versare la miscela in modo sicuro senza che l'installatore entri in contatto con la resina in fusione in qualsiasi momento.

Le caratteristiche di disidratazione di resina RELICON poliuretano 33 (PUR 33) sono talmente buone che le giunzioni dei cavi possono essere annodate e riparate in condizioni di umidità. La miscela è anche ecologicamente sicura e qualsiasi resina residua può essere smaltita come rifiuto domestico regolare.

I giunti RELICON i-Line SF sono universalmente applicabili su cavi polimerici a bassa tensione da

PVC, XLPE, PE, EPR e reti via cavo a temperature operative da -25° C a +120° C. La resina PUR 33 ha una durata superiore a 48 mesi.

### Giunti in gel di RELICON Relilight

I giunti in gel Relilight (foto in basso) sono ideali per il collegamento affidabile e impermeabile di piccole sezioni trasversali. Il set di giunti in gel e diramazione RELICON Relilight con IP68 (1.3 m) proteggono le connessioni dei cavi perfettamente dall'ingresso dell'acqua e della polvere. I set di giunzione Relilight sono disponibili in otto formati e sono pronti per essere utilizzati fuori dalla scatola. Gli involucri dei giunti sono riempiti precedentemente con un gel altamente isolante e senza etichetta, che ha una durata di conservazione illimitata.

Le guarnizioni sono fatti in poliammide non infiammabile 6.6 resistente all'invecchiamento e alle intemperie. Questi giunti compatti in gel di Relilight possono essere utilizzati a temperature che vanno da -30° C a +130° C. Relilight è adatto per l'utilizzo con cavi isolati in materiale

plastico e cavi in PVC, PE, EPR e VPE e dimensioni del conduttore da 0.35 mm<sup>2</sup> a 6 mm<sup>2</sup> e classi di tensione fino a 450V, 25A.

I giunti in gel di Relilight garantiscono la protezione meccanica, l'isolamento e il dispositivo antistrappo in un'unica fase di lavoro. L'installazione è semplice e veloce senza necessità di utensili speciali. Dopo che il blocco del connettore è stato preparato viene semplicemente spinto nel gel e l'involucro chiuso e avvitato stretto. Questi giunti possono essere aperti in qualsiasi momento per apportare modifiche alla connessione via cavo o effettuare misure. I fori nel rivestimento in gel si sigillano del tutto in seguito.

[www.hellermannyton.com](http://www.hellermannyton.com)



Prodotti

Il passo successivo nell'evoluzione della protezione: Eaton introduce l'AFDD+, un dispositivo di rivelazione degli errori integrato con MCB/RCD.



# Protezione multipla in un unico dispositivo

Lo sapevate che circa un terzo di tutti gli incendi casalinghi sono causati da impianti elettrici? I cosiddetti guasti interni sono tra le cause più frequenti di incendio. Esistono due tipi di anomalie: seriale e parallelo. I guasti interni seriali si verificano a causa di fattori quali cablaggi danneggiati, cavi elettrici surriscaldati o sovraccaricati, isolamenti elettrici usurati, connessioni o contatti sciolti e apparecchi elettrici difettosi.

Dispositivi di protezione tradizionali come RCD e MCB molto spesso non sono in grado di rilevare guasti. Di conseguenza si raccomanda l'installazione di dispositivi di rilevazione di guasti interni (AFDD) secondo lo standard internazionale IEC 60364 (parte 4-42). Alcuni paesi hanno implementato codici nazionali che richiedono il loro uso in determinate circostanze specifiche, rendendole in parte obbligatorie. In Germania questa materia è stata regolata dalla norma DIN VDE 0100-420: 2016-02 per

oltre un anno. Gli AFDD sono particolarmente raccomandati per gli edifici in cui la gente risiede temporaneamente o in modo permanente, edifici con beni unici (ad esempio musei) o merci di elevato valore, nonché infrastrutture centrali che comprendono, tra l'altro, stazioni ferroviarie e aeroporti.

L'AFDD + di Eaton è più che un AFDD. È un innovativo sistema di protezione 3-in-1 con dispositivo di rilevamento dei guasti interni più integrati MCB/RCD. In questo modo protegge le persone, le proprietà e le risorse contro i rischi di incendio causati da guasti.

Questo nuovo componente rileva schemi ad alta frequenza nei circuiti finali che indicano l'esistenza di un guasto, e spegnerà automaticamente la fine del circuito. La sicurezza e il comfort sono combinati grazie alla sua tecnologia intelligente. Un AFDD + può valutare i segnali correnti per fornire una sensibile rilevazione delle correnti

di guasto e garantire che altri segnali ad alta frequenza sulla griglia, come l'apertura e la chiusura di contatti o nei motori elettrici dei dispositivi, non interferiscano con la sua capacità di rilevazione e quindi evitare interruzioni indesiderate. Utilizzando la tecnologia digitale, l'AFDD + è più preciso rispetto agli standard di prodotto richiesti. Inoltre, offre una facile individuazione indicando il tipo di guasto che ha portato all'intervento del dispositivo. Questa combinazione 3-in-1 rende l'AFDD + di Eaton non solo economicamente efficace, ma anche robusto, affidabile e facile da installare.

[www.eaton.com](http://www.eaton.com)

Prodotti

# Così facile da connettere

I nuovi blocchi di distribuzione PTFIX di Phoenix Contact possono essere utilizzati immediatamente senza il passaggio manuale, consentendo risparmi di tempo fino all'80%. I blocchi di distribuzione da 1.5 mm<sup>2</sup> e 2.5 mm<sup>2</sup> sono disponibili con diversi numeri di posizioni e possono essere disposti in serie senza perdita di campo. Espandono in modo flessibile il vostro potenziale con i ponticelli standard a due posizioni.

I blocchi di distribuzione sono disponibili anche con barra-DIN, montaggio diretto o adesivo, consentendo di costruire in modo flessibile qualsiasi applicazione. I conduttori trattati precedentemente o rigidi sono collegati rapidamente con la tecnologia di connessione diretta e senza spine. L'installazione trasversale



I blocchi di distribuzione PTFIX con tecnologia di connessione push-in possono essere utilizzati subito e consentono la flessibilità di creare qualsiasi applicazione. Così i blocchi di distribuzione PTFIX assicurano un carico flessibile e conveniente e controllano la distribuzione corrente.

sulla barra DIN e il design compatto garantiscono un risparmio di spazio fino al 50%.

I blocchi di distribuzione e di alimentazione con 6, 12 e 18 terminali sono disponibili in undici colori per un'installazione chiara, intuitiva e sicura. La marcatura di tutti i punti terminali garantisce un layout di cablaggio molto chiaro. I blocchi di distribuzione PTFIX assicurano, quindi, un carico flessibile e conveniente e controllano la distribuzione corrente.

[www.phoenixcontact.com](http://www.phoenixcontact.com)

Prodotti

Punti salienti del nuovo catalogo ENLITE di Aurora



Da sinistra: il downlight ENLITE E8CX, la lampada ENLITE ICE PRO e ENLITE Aria2.

# Soluzioni LED per tutte le applicazioni

Oggi i LED possono essere utilizzati in quasi tutte le applicazioni. Le caratteristiche tecniche, le tariffe ridotte considerevolmente e le caratteristiche di risparmio energetico li rendono una condizione imprescindibile in quasi tutti i progetti.

I nostri colleghi di Gibbs & Dandy, FEGIME UK, hanno recentemente provato e installato i prodotti Enlite presso il nostro nuovo fornitore europeo preferenziale Aurora. Tutti gli obiettivi sono stati raggiunti: migliori condizioni di lavoro nel magazzino, un'esperienza del cliente migliorata nelle aree del negozio al dettaglio e un maggiore risparmio energetico. Gibbs e Dandy stimano che si avrà un risparmio energetico di 16.000 kWh al mese e quindi si risparmierà un totale di €24.000 all'anno.

Il nuovo catalogo ENLITE Lighting Essentials di Aurora contiene le ultime novità del prodotto.

Queste includono il LED downlight a colori estremamente versatile "E8CX" che non è solo il fuoco classificato IP65 con la relativa cornice (venduta separatamente), ma offre anche tre bianchi da una luce al passaggio di un interruttore situato sul retro della giunzione.

Se è necessaria una sostituzione diretta per i raccordi CFL esistenti, la nuova gamma di dimmerabili, downlight commerciali ad alte prestazioni "Lumi-Fit", si adatta alla fattura. Disponibili in diversi formati e specifiche, questi downlights soddisfano i requisiti di molte applicazioni professionali. Consegnano fino a un'impressionante 100lm/W e 4,380 lumen.

La nuova gamma di LED downlight a basso abbagliamento IP44 "CurveE" presenta un design elegante e confuso con una sorgente luminosa ad incasso. Ciò riduce i riflessi nel settore alberghiero

e nelle applicazioni residenziali dove non è richiesta la taratura del fuoco, ma la gamma può ancora fornire fino a 800lm.

Il dimmerabile "ICE Pro" con un pacchetto lumen fino a 1000lm è un'ulteriore aggiunta alla gamma completa di lampade GU10 a lunga durata di Enlite. Con i loro angoli di fascio da 24° e 38° sono perfetti per soffitti alti e quindi ideali per applicazioni nel commercio al dettaglio e nel settore alberghiero.

Il nuovo e migliorato LED "Aria2" highbay è stato ridisegnato utilizzando l'ultima tecnologia LED per offrire una gamma di LED high bay da 124lm/W che non solo sono super-efficienti, ma di dimensioni compatte.

[www.enlitemlighting.de](http://www.enlitemlighting.de)

Prodotti

Strumenti di pianificazione e selezione OBO per installatori e pianificatori elettrici

# Guida alla protezione contro I fulmini

OBO Bettermann può vantare oltre 90 anni di esperienza nel campo della protezione da fulmini e da sovratensioni. Questa esperienza e, naturalmente, i più recenti standard e le innovazioni tecniche sono entrati nella nuova guida per la protezione contro i fulmini della società. La brochure consente di pianificare le installazioni nel campo della protezione dai fulmini e contro le sovratensioni più velocemente e più facilmente. Essa contiene una miscela equilibrata di conoscenze di base e di conoscenza di esperti, nonché di pianificazione e selezione di aiuti per la protezione di edifici e sistemi per l'utilizzo di installatori e pianificatori elettrici.

La guida contiene esempi di corretta attuazione dello standard più importante per la protezione contro i fulmini DIN 62305, della norma di installazione per dispositivi di protezione contro



le sovratensioni DIN 60364 e DIN 18014 per i sistemi di messa a terra con dispersori di fondazione. Fornisce, inoltre, esempi e strumenti di selezione per il calcolo del carico del vento conforme a Eurocode 1+3.

In breve si tratta di tutti i temi importanti legati alla progettazione di fulmini e protezione contro le sovratensioni per edifici e sistemi. La nuova Guida per la protezione dai fulmini può essere ordinata online o scaricata da [www.obo-bettermann.com](http://www.obo-bettermann.com).

[www.obo.com](http://www.obo.com)

Prodotti

Philips Lighting aumenta la resistenza per l'illuminazione ambientale con le sue nuove lampade a spot ExpertColor GU10.



# Esecuzione per un colore eccellente

Le nuove lampade LED a spot di Philips ExpertColor GU10 producono uno spettro di colori quasi identico a quello delle lampade alogene. Questo aumenta la resistenza dell'illuminazione ambientale. Con la loro impressionante qualità della luce, le lampade offrono una soluzione ideale per spazi commerciali e residenziali di prima qualità, dove l'ambiente, la realizzazione del colore e il design sono fondamentali per l'ambiente.

L'innovativa tecnologia Philips ExpertColor offre attualmente la migliore realizzazione dei colori per i faretto a LED. I risultati sono un indice di resa di colori di 97, resa potenziata di rossi (R9 > 85) e colori saturi, nonché un intervallo di dimezzamento inferiore al cinque per cento del flusso luminoso. In questo modo i veri colori e le tonalità di decori interni e arredi possono essere esposti come erano originariamente progettati dal progettista. L'aspetto minimalista del design senza lenti dell'obiettivo V-groove per l'illuminazione

da bordo a bordo assicura che la lampada si adatta perfettamente con qualsiasi decorazione.

Oggi, molti alberghi e spazi residenziali di alto livello continuano ad utilizzare lampade alogene

a causa dell'alta qualità della luce. Finora c'è stata una mancanza di alternative con la luce colorata sufficientemente calda, la realizzazione di colori elevati e l'attenuazione profonda. Grazie a questi nuovi faretto il problema appartiene al passato.



I nuovi LED a spot Philips Master LED ExpertColor forniscono, con una temperatura di colore di 2.700K, un ambiente caldo e confortevole. Le versioni da 3.000K e 4.000K completano la gamma. L'oscuramento profondo consente agli utenti di regolare le luci a quasi tutti i livelli di luminosità necessari. I faretto mantengono l'eccellente resa dei colori con una produzione di lumen a lunga durata per una durata di 40.000 ore. Ciò li rende particolarmente adatti per il settore alberghiero dove le operazioni possono continuare 24 ore al giorno. La GU10 è anche una lampada a spot ammodernata che assicura un passaggio rapido e senza problemi ai LED.

[www.philips.com](http://www.philips.com)

Prodotti

# Leggero, pratico e compatto

Il nuovo HUPcompact di Haupa è uno strumento di crimpatura molto utile e compatto. Un HUPcompact è di soli 198 mm di lunghezza e di 50 mm di larghezza. Sono disponibili quattro varianti: per puntalini, per capicorda e connettori isolati, per connettori a linguetta aperta.

Tutte le parti dello strumento di crimpatura sono realizzate con materiali di alta qualità. Il telaio dell'utensile è di acciaio temprato con rivestimento in argento colorato opaco. L'utensile ha perciò una lunga durata e pertanto è adatto per essere utilizzato nella produzione in serie: sono possibili fino a 50.000 cicli di crimpatura.

Molta attenzione è stata prestata all'ergonomia dello strumento. Con la sua piccola distanza dal punto di presa è anche adatta a mani più piccole. Grazie al suo sistema di leva ottimizzato



HUPcompact HC01

HUPcompact HC02

HUPcompact HC03

HUPcompact HC04

può raggiungere una forza di manovra di 5 kN. Attraverso l'asse eccentrico è possibile regolare la forza di crimpatura.

La crimpatura ad alta precisione può essere ottenuta mediante la crimpatura parallela al 100%.

Il sistema a cricchetto ha un'opzione di sbloccaggio. Ovviamente è possibile ottenere una gamma completa di profili e una profondità di crimpatura.

[www.haupa.com](http://www.haupa.com)

Prodotti

La spinta verso l'innovazione di LEDVANCE è ben accolta dal mercato, e non è ancora finita, come mostra la nostra selezione di nuovi prodotti.



A sinistra: il LED "Floodlight Asymmetrical". A destra: il LED high bay. L'ambiente dell'ufficio mostra che LEDVANCE presenta anche nuovi interessanti pannelli per questa applicazione.

# Una vendita di nuovi prodotti

Già oggi LEDVANCE offre soluzioni di illuminazione per un'ampia varietà di requisiti con il suo attuale spettro di lampade LED a marchio OSRAM. Come, per esempio, con la sostituzione del tubo fluorescente. Il prodotto principale è il "SubstiTUBE Connected". Non solo sostituisce i tradizionali tubi T8, ma rende anche la gestione della luce più semplice e più efficiente. Il sistema contiene anche il piccolo sensore di luce e sensore di movimento "SubstiTUBE Connected Sensor" che può essere utilizzato per collegare in modalità wireless fino a 50 tubi a LED. Per attivare questa gestione della luce, ossia per collegare i singoli tubi in modalità wireless con il sensore, è necessario solo un cacciavite. Questo controllo della luce secondo le esigenze raggiunge anche un risparmio energetico fino al 90% rispetto ai tubi fluorescenti convenzionali.

utilizzato in sale particolarmente alte grazie a 30,000 lumen e raggiunge anche punte con un'elevata efficienza di 120 lm/W. Un altro nuovo prodotto è il "Floodlight Asymmetrical" - un proiettore LED a distribuzione asimmetrica

della luce che lo rende ideale per il montaggio diretto sulle facciate degli edifici.

Nel settore Pannelli, LEDVANCE sta ampliando la propria selezione di diversi formati con nuovi modelli per soffitti di sistema con dimensioni di 1200 unità. Inoltre, offre cornici pratiche di montaggio a superficie per reti da 600, 625 e 1.200, che consentono di utilizzare anche questi apparecchi all'esterno della griglia.

Le lampade selezionate della gamma di prodotti a Spot, Downlight e Panel sono ora disponibili anche come versioni dimmerabili con un dispositivo di controllo DALI programmato precedentemente. In autunno, LEDVANCE pianificherà ulteriori nuovi punti luce.



Il "SubstiTUBE Connected" può essere usato per sostituire i tradizionali tubi T8. Insieme al sensore (foto piccola) è molto facile creare un efficiente sistema di gestione della luce.

LEDVANCE è particolarmente concentrata sugli apparecchi a LED. Uno dei nuovi prodotti è un illuminatore LED highbay a 250 W. Può essere

[www.ledvance.com](http://www.ledvance.com)

Prodotti

# Uno Stop Shop

Circa 10 anni fa Schneider Electric ha lanciato i primi prodotti "Harmony". Oggi il programma è diventato quello che è probabilmente la più vasta gamma di dispositivi di controllo e di segnalazione disponibili sul mercato. Comprende anche telecomandi industriali wireless per gru e sollevatori. Harmony offre quindi una vasta gamma di soluzioni per la costruzione di macchine e pannelli e altre applicazioni. La vasta gamma di accessori comprende anche armadi in metallo e plastica.

C'è "Harmony" anche nella progettazione: il programma fornisce pannelli elettrici e macchine con un design moderno e uniforme e anche un tocco di stile. Qui, ad esempio, il kit di montaggio è un utile aiuto per installare accuratamente i pulsanti e le luci pilota della gamma Harmony. Nuove aggiunte sono le porte USB e RJ45 sui componenti appropriati, nonché nuovi potenziometri e timer.



La gamma comprende anche robusti componenti di prestazioni che possono resistere anche agli ambienti industriali più austeri. Potete controllare

l'intera gamma online in questo indirizzo:

[www.schneider-electric.com/control](http://www.schneider-electric.com/control)



FEGIME Polska

# Vittoria per la Polonia!

La World League di pallavolo è una delle competizioni internazionali più importanti per le squadre maschili. A giugno la Polonia è stata la sede per sei qualificazioni per la promozione alla Final Six 2017. Quattro di questi match si sono tenuti a Lodz, la sede del quartier generale FEGIME Polska. Tutta la Polonia ha applaudito la nazionale e, ovviamente, anche i nostri colleghi di FEGIME Polska.

Il 17 giugno la Polonia ha battuto l'Iran 3:0. E c'è di più: il capitano della squadra polacca, Michal

Kubiak, ha vinto il premio "uomo del match". Marta Kulza, AD di FEGIME Polska, è stata richiesta dallo sponsor Polkomtel per presenziare al premio, dato che i nostri colleghi polacchi sono un importante cliente della società. 8.000 sostenitori polacchi, con i loro colori nazionali, hanno applaudito e il gruppo FEGIME Polska è stato molto orgoglioso di condividere il momento.

[www.fegime.pl](http://www.fegime.pl)


## INCONTRI

- 13.09. – 15.09.17 Assemblea generale, Taormina/Sicilia
- 15.10. – 21.10.17 FAMP Modulo 4, Berlino
- 06.11.17 Incontro del Consiglio di Amministrazione, Monaco
- 22.11.17 Commissione Europea Esperti IT, Madrid
- 22.11. – 24.11.17 Incontro dei membri, Madrid



## FEGIME Day

Il 30 giugno il FEGIME Day è stato celebrato per la seconda volta in tutta Europa. L'ufficio centrale FEGIME ha ricevuto così tanto materiale, che non c'era abbastanza spazio per questa edizione della nostra newsletter. Quindi siamo lieti di annunciare che avremo alcune foto e relazioni spettacolari da parte dei paesi partecipanti nella nostra prossima edizione!

## Il FAMP a Berlino è tutto prenotato!

Il FEGIME Advanced Management Programme (FAMP) è un grande successo, come ha dimostrato l'ultimo evento nel 2016 con l'Ashridge Business School. Quest'anno i nostri imprenditori della prossima generazione si incontreranno dal 15 al 21 ottobre a Berlino. La lezione sarà fornita da ESCP Europe, la prima e la più antica scuola di business del mondo, fondata a Parigi nel 1819.

L'evento è già tutto prenotato. Ma ci potrebbero essere posti liberi in seguito a delle cancellazioni. Se sei interessato, metti in contatto con l'Ufficio Centrale FEGIME di Norimberga.

Si prega di contattare Alexandra Fröhlich:  
[a.froehlich@fegime.com](mailto:a.froehlich@fegime.com)  
 + 49 911 64 18 99 13



FEGIME GmbH  
 Gutenstetter Str. 8e  
 (D) 90449 Nürnberg  
 Germany

Tel 0049 (0) 911 641 899 0  
 Fax 0049 (0) 911 641 899 30  
 E-Mail [info@fegime.com](mailto:info@fegime.com)